KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Para pembaca yang diridhoi Allah, Alhamdulillah Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah (PKES) telah dapat menyusun buku saku lembaga bisnis syariah.

Buku saku ini berisi tentang prinsip-prinsip ekonomi syariah, dan lembaga pendukung ekonomi syariah. Dalam penjelasan buku ini tidak dikupas secara mendetail tetapi diharapkan para pembaca dapat sudah mengerti tentang ekonomi syariah secara umum.

Oleh karena itu kepada para pembaca yang berminat untuk mendalami tentang ekonomi syariah dapat menghubungi PKES untuk mendapatkan buku-buku yang lebih terperinci.

Kepada masyarakat Islam yang berminat buku ini, kami menganggap telah mendukung aktivitas dari PKES. Namun demikian, kami berharap kepada para pembaca yang dirahmati Allah, setelah membaca buku ini dapat meminjamkan kepada saudara-saudara, teman, kerabat dan handai taulan, sehingga pembaca yang budiman turut menyebarluaskan ilmu ekonomi syariah dengan meminjamkan buku saku ini. Mudah-mudahan Allah memberi pahala kepada pembaca yang telah meminjamkan bukunya tersebut.

PKES berharap dimasa yang akan datang para pembaca dapat membangun kerjasama dan membangun bisnis yang

berbasis syariah bersama PKES dalam rangka menegakkan syiar Islam dan membangun peradaban Islam yang jauh dari KKN (Korupsi, Kolusi, dan Nepotisme).

Akhirul Kalam, kami mengucapkan terima kasih kepada seluruh anggota PKES, yang karena bantuannyalah buku ini dapat hadir di tengah-tengah masyarakat.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Jakarta,   April 2006

Direktur Eksekutif PKES

Ir. H. Muhamad Nadratuzzaman Hosen, MS, MEc, Ph.D

SAMBUTAN

MASYARAKAT EKONOMI SYARIAH (MES)

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Berbagai pertanyaan telah muncul di tengah masyarakat muslim, diantaranya seberapa besar kita memperhatikan dan mengetahui kebenaran serta kehalalan muamalah kita dengan lembaga ekonomi dan keuangan dalam kehidupan sehari-hari? Seberapa besar kesadaran kita untuk aktif mencari informasi dan keterangan tentang lembaga ekonomi keuangan yang halal?

Masyarakat sangat perlu mengetahui kejelasan melalui informasi dari sumber yang semestinya, sehingga menghilangkan keraguan dan mempunyai kesepakatan untuk memilih lembaga mana yang menentramkan batinnya dengan tepat dan mudah.

Mengenai situasi dan kondisi masyarakat yang sudah mempunyai keinginan untuk mencari informasi seputar lembaga ekonomi dan keuangan yang halal, maka Masyarakat Ekonomi Syariah (MES), menyambut baik inisiatif dari Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah (PKES) dalam rangka program penerbitan Buku Saku Lembaga Bisnis Syariah+ yang akan didistribusikan secara gratis kepada masyarakat luas.

Program penerbitan dan pendistribusian buku ini adalah bagian dari upaya kita untuk mensosialisasikan lembaga ekonomi dan keuangan syariah sebagai suatu

jawaban atas kebutuhan masyarakat untuk bermuamalah secara benar dan halal.

Akhirnya, saya mengajak kepada semua lapisan masyarakat untuk sama-sama mendukung sosialisasi ekonomi syariah ini, dalam rangka "memasyarakatkan ekonomi syariah dan mensyariahkan masyarakat."

Wabillaahittaufiq Wal Hidayah
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

MASYARAKAT EKONOMI SYARIAH (MES)
Ketua Umum

Aries Muftie

DAFTAR ISI

LEMBAGA BISNIS SYARIAH

EKONOMI ISLAM PENGERTIAN, TUJUAN DAN PRINSIP

1

EKONOMI ISLAM PENGERTIAN, TUJUAN DAN PRINSIP

A. Pengertian Ekonomi Islam

Ekonomi Islam merupakan ilmu yang mempelajari perilaku ekonomi manusia yang perilakunya diatur berdasarkan aturan-aturan agama Islam dan didasari dengan *tauhid* sebagaimana dirangkum dalam rukun iman dan rukun Islam.

وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ.

(التوبة: ١٠٥).

Artinya : Dan katakanlah, bekerjalah kamu, karena Allah akan Rasul-Nya serta orang-orang yang beriman akan melihat pekerjaan itu (S. At Taubah : 105)

Bekerja juga membawa kepada keampunan, sebagaimana disabdakan Nabi Muhammad SAW :

مَنْ أَمْسَى كَالًّا مِنْ عَمَلِ يَدِهِ أَمْسَى مَغْفُورًا لَهُ.

(رواه الطبراني والبيهقي).

Artinya:Barangsiapa diwaktu sorenya merasa kelelahan karena kerja tangannya, maka diwaktu sore itu ia mendapat ampunan (HR. Thabrani dan Baihaqi)

B. Tujuan Ekonomi Islam

Segala Aturan yang Allah Swt turunkan dalam sistem Islam mengarah pada tercapainya kebaikan, kesejahteraan, keutamaan serta menghapukan kejahatan, kesengsaraan, kerugian pada seluruh ciptaan-Nya. Demikian pula dalam hal ekonomi, tujuannya adalah membantu manusia mencapai kemenangan di dunia dan di akhirat.

Menurut Prof. DR. Muhammad Abdul Mannan :
Ekonomi Islam merupakan ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi masyarakat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.

Prof. Dr. M. Umar Chapra :
Ekonomi Islam didefinisikan sebagai sebuah pengetahuan yang membantu upaya realisasi kebahagiaan manusia melalui alokasi dan distribusi sumberdaya yang terbatas yang berada dalam koridor yang mengacu pada pengajaran Islam tanpa memberikan kebebasan individu atau tanpa perilaku makro ekonomi yang berkesinambungan dan tanpa ketidakseimbangan lingkungan.

Seorang fuqaha asal Mesir yakni Prof. Muhammad Abu Zahrah mengatakan ada 3 sasaran hukum Islam yang menunjukkan Syariat Islam diturunkan sebagai rahmat bagi seluruh umat manusia. 3 sasaran itu antara lain :

1. Penyucian jiwa agar setiap muslim bisa menjadi sumber kebaikan bagi masyarakat dan lingkungannya.
2. Tegaknya keadilan dalam masyakat. Keadilan yang dimaksud mencakup aspek kehidupan di bidang hukum, muamalah.
3. Tercapainya *maslahah* (merupakan puncaknya)
   Para ulama menyepakati bahwa maslahah yang menjadi puncak sasaran di atas meliputi 5 jaminan dasar, yakni :
   - Keselamatan keyakinan agama (*al-din*)
   - Keselamatan jiwa (*al-nafs*)
   - Keselamatan akal (*al-aql*)
   - Keselamatan keluarga dan keturunan (*al-nafsl*)
   - Keselamatan harta benda (*al-mal*)

C. Prinsip-prinsip Ekonomi Islam

Enam Prinsip Ekonomi Islam :

1. Berbagai jenis sumberdaya dipandang sebagai pemberian atau titipan Allah Swt kepada manusia.
2. Islam mengakui pemilikan pribadi dalam batas-batas tertentu,
3. Kekuatan penggerak utama ekonomi Islam adalah kerja sama.
4. Ekonomi Islam menolak terjadinya akumulasi kekayaan yang dikuasai oleh segelintir orang saja.
5. Ekonomi Islam menjamin pemilikan masyarakat dan penggunaannya direncanakan untuk kepentingan banyak

orang.

6. Seorang Muslim harus takut kepada Allah Swt dan hari penentuan di akhirat nanti.
7. Zakat harus dibayarkan terhadap kekayaan yang telah memenuhi batas (*nisab*)
8. Islam melarang riba dalam segala bentuk.

***

LEMBAGA BISNIS SYARIAH

BANK
SYARIAH

2

BANK SYARIAH

A. Prinsip-prinsip Bank Syariah

Islam mengajarkan segala sesuatu yang baik dan bermanfaat bagi manusia. Oleh karena itu juga, Islam disebut sebagai agama fitrah atau yang sesuai dengan sifat dasar manusia. Bagi masyarakat modern, aktivitas keuangan dan perbankan dipandang sebagai wahana untuk membawa kepada, setidaknya 2 ajaran dalam Al-Qur'an :

1. Prinsip Al Ta'awun
   Merupakan prinsip untuk saling membantu dan bekerja sama antara anggota masyarakat dalam kebaikan.
   '...Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran...' (QS. Al-Maidah:2)

2. Prinsip Menghindari *Al Iktinaz*
   Seperti membiarkan uang menganggur dan tidak berputar dalam transaksi yang bermanfaat bagi masyarakat umum.
   'Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu...' (QS. 4 :29)

Dalam perbankan syariah dilaraang keras melaksanakan suatu transaksi apabila terdapat hal-hal sebagai berikut:

1. *Gharar*, adanya unsur ketidakpastian atau tipu muslihat dalam suatu transaksi.
2. *Maysir*, yaitu unsur judi yang transaksinya bersifat spekulatif yang dapat menimbulkan kerugian satu pihak dan keuntungan bagi pihak lainnya.
3. Riba, transaksi menggunakan sistem bunga.

B. Produk Bank Syariah

Produk perbankan syariah secara umum dikelompokkan menjadi 3 bagian, yaitu :

(1) Produk penyaluran ;

(2) Produk Penghimpunan Dana ;

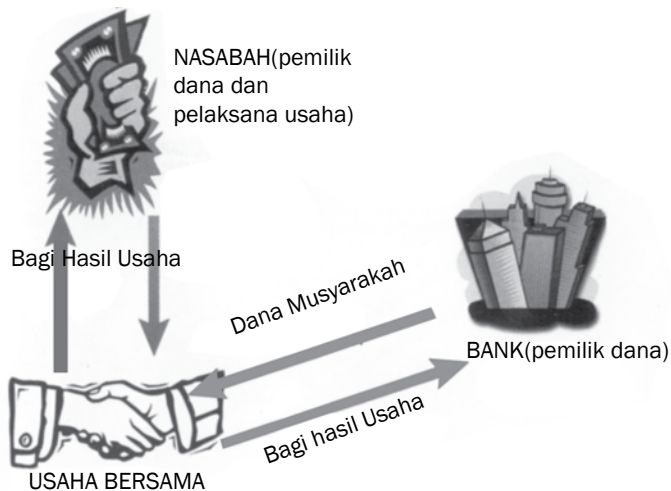
(3) Produk Jasa ;

Produk Penyaluran Dana

a. Akad Bagi Hasil

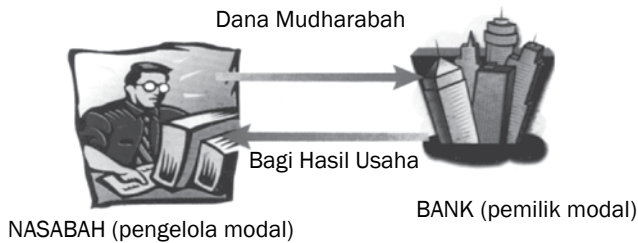
1) *Musyarakah*.

Transaksi ini dilandasi oleh adanya keinginan para pihak yang bekerjasama untuk meningkatkan nilai aset yang mereka miliki secara bersama-sama. Semua modal disatukan untuk dijadikan modal proyek *musyarakah* dan dikelola bersama-sama. Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana proyek.

Gambaran ringkasnya adalah sebagai berikut :

2) *Mudharabah*

Mudharabah adalah bentuk kerjasama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahibul maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerjsama dengan kontribusi 100% modal *shahibul maal* dan keahlian dari *mudharib*.

Dalam *mudharabah* modal hanya berasal dari salah satu pihak, sedangkan dalam musyawarah modal berasal dari dua pihak atau lebih. Jika obyek yang didanai ditentukan oleh pemilik modal. maka kontrak tersebut dinamakan mudharabah al muqayyadah.

Gambaran ringkasnya adalah sebagai berikut :

b. Akad Jual Beli

1). *Murabahah*

Yaitu kontrak jual - beli di mana bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank ditambah keuntungan. Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad, sedangkan pembayaran dapat dilakukan secara cicilan (*bitsaman ajil*) maupun sekaligus.

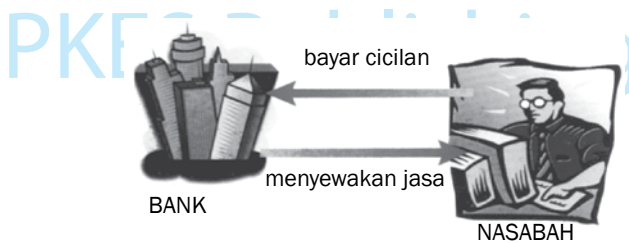
2) *Ba' As Salam*

Yaitu kontrak jual - beli di mana nasabah bertindak sebagai penjual sementara bank sebgai pembeli Barang diserahkan oleh nasabah secara tangguh, sedangkan pembayaran secara tunai oleh bank. Dalam transaksi ini kuantitas, harga dan waktu penyerahan barang harus ditentukan secara pasti, Transaksi ini biasanya digunakan untuk produk pertanian dalam jangka waktu y a n g singkat

3) *Bai' Al Istishna'*

Produk *istishna* menyerupai produk *salam*, namun dalam *istishna* pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (*termin*) pembayaran. Skim *istishna* dalam bank syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.

4) *Ijarah* dan *Ijarah wa Iqtina*

Yaitu kontrak jual-beli di mana bank bertindak sebagai penjual jasa sementara nasabah sebagai pembeli. Diakhir masa kontrak bank dapat menawarkan nasabah untuk membeli barang yang disewakan. Jika sewa cicilannya sudah termasuk harga pokok barang disebut *Ijarah wa iqtina*.

c. *Qard Al-Hasan*

Yaitu pinjaman dana bank kepada pihak yang layak untuk mendapatkannya, Bank sama sekali dilarang untuk menerima manfaat apapun.

2. Produk Penghimpunan Dana

a. Giro *Wadiah*

Wadi'ah amanah, prinsipnya harta titipan tidak boleh

dimanfaatkan oleh yang dititipi.

Wadi'ah dhamanah, pihak yang dititipi (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut.

b. Rekening Tabungan

Bank menerima simpanan dari nasabah dengan jasa penitipan dana. Bank mendapatkan izin dari nasabah untuk menggunakan dana tersebut selama mengendap di bank. Keuntungan dari penggunaan dana akan dibagi dengan nasabah dengan pembagian yang disepakati di awal. Bank juga menjamin pembayaran kembali semua simpanan nasabah.

c. Rekening Investasi Umum

Produk ini menggunakan prinsip *mudharabah mutlaqah*, dimana bank bertindak sebagai mudharib dan nasabah sebagai *baitul maal*. Variasi waktu simpanan bisa 1, 3, 6, 12, 24 bulan dan seterusnya. Dalam hal ini kerugian ditanggung nasabah dan bank akan kehilangan keuntungan.

d. Rekening Investasi Khusus

Produk ini menggunakan prinsip *mudharabah muqayyadah*, dimana bank menerima pinjaman dari pemerintah atau nasabah korporasi, Bentuk investasi dan pembagian keuntungan dinegosiasikan kasus per kasus.

3. Produk Jasa

a. *Rahn*

Merupakan akad menggadaikan barang dari satu pihak ke pihak lain, dengan uang sebagai gantinya. Akad ini dapat

berubah menjadi produk jika digunakan untuk pelayanan kebutuhan konsumtif dan jasa seperti pendidikan, kesehatan, dll.

b. *Wakalah*

Merupakan akad perwakilan antara dua pihak. Umumnya digunakan untuk penerbitan L/C (*Letter of Credit*), akan tetapi juga dapat digunakan untuk mentransfer dana nasabah ke pihak lain.

c. *Kafalah*

Merupakan akad untuk penjaminan. Akad ini digunakan untuk penerbitan garansi ataupun sebagai jaminan pembayaran lebih dulu.

d. *Hawalah*

Merupakan akad pemindahan utang-piutang. Kebanyakan ulama menyatakan bahwa bank tidak boleh mengambil keuntungan dari produk ini.

e. *Ju'alah*

Prinsip ini digunakan oleh bank dalam menawarkan jasa dengan fee sebagai imbalannya.

f. *Sharf*

Merupakan transaksi pertukaran emas, perak serta mata uang asing.

Beberapa syarat untuk produk ini antara lain :

- Harus tunai
- Serah terima harus dilaksanakan dalam majelis konta
- Pertukaran mata uang yang sama harus dalam jumlah / Kuantitas yang sama

C. Perbedaan Antara Bank Syariah dengan Bank Konvensional

No	Uraian	Bank Konvensional	Bank Syariah
1	Landasan Operasional	• Prinsip materialisme (bebas nilai) • Komoditi yang diperdagangkan adalah uang • Instrumen imbalan terhadap pemilik uang ditetapkan di muka menggunakan bunga	• Prinsip Syariah (tidak bebas nilai) • Uang hanya sebagai alat tukar • Dilarang menggunakan sistem bunga • Memakai cara bagi hasil dari keuntungan jasa atas transaksi riil
2	Peran dan Fungsi Bank	• Sebagai penghimpun dana masyarakat dan meminjamkan kembali ke masyarakat dalam bentuk kredit dengan imbalan bunga • Sebagai penyedia jasa pembayaran • Menerapkan hubungan debitur kreditur antara bank dengan nasabah	• Sebagai penerima dana titipan nasabah • Sebagai manager investasi • Sebagai investor • Sebagai penyedia jasa pembayaran sela tidak bertentangan dengan syariah • Sebagai pengelola dana kebajikan, ZIS • Menerapkan hubungan kemitraan (investor timbal balik pengelola investasi)
3	Resiko Usaha	Resiko bank tidak ada kaitannya dengan resiko debitur dan sebaliknya Antara pendapatan bunga dengan beban bunga dimungkinkan terjadi selisih negatif	Dihadapi bersama antara bank dan nasabah Tidak mengenal negative spread (selisih negatif)
4	Sistem Pengawasan	Tidak adanya nilai-nilai religius yang mendasari operasional sehingga aspek moralitas sering kali dilanggar	Ada Dewan Pengawas Syariah, sehingga operasional bank syariah tidak menyimpang dari syariah

LEMBAGA BISNIS SYARIAH

ASURANSI SYARIAH

3

ASURANSI SYARIAH

A. Prinsip-prinsip Asuransi Syariah

Haramnya praktik asuransi dalam Islam sudah banyak digaungkan oleh para ulama-ulama di Indonesia maupun manca negara. Hal ini dikarenakan adanya :

1. *Gharar*. Terlihat dari unsur ketidakpastian tentang sumber dana yang digunakan untuk menutupi klaim dan hak pemegang polis.
2. *Maysir*. Yaitu unsur judi yang gambarkan dengan kemungkinan adanya pihak yang dirugikan di atas keuntungan pihak yang lain.
3. Riba. Yaitu karena menggunakan sistem bunga.

Asuransi Syariah memiliki prinsip yang berbeda dengan lembaga konvensional. Prinsip-prinsip tersebut antara lain :

1. Saling Membantu dan Bekerjasama. "...Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran..." (QS. Al-Maidah:2). "Allah senantiasa menolong hamba-Nya selama ia menolong sesamanya." (HR. Abu Daud). "Barang siapa yang memenuhi kebutuhan saudaranya, Allah akan memenuhi kebutuhannya." (HR. Bukhari, Muslim dan Abu Daud)
2. Saling melindungi dari berbagai macam kesusahan dan kesulitan. Seperti membiarkan uang menganggur dan tidak berputar dalam transaksi yang bermanfaat bagi

masyarakat umum. 'Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu...' (QS. 4 :29).

3. Saling bertanggung
4. Menghindari unsur *gharar, maysir* dan riba

Islam menekankan aspek keadilan, suka sama suka dan kebersamaan menghadapi resiko dalam setiap usaha dan investasi yang dirintis. Aspek inilah yang menjadi tawaran konsep untuk menggantikan *gharar, maysir* dan riba yang selama ini terjadi di lembaga konvensional.

B. Tata Cara dan Operasional Asuransi Syariah

AKAD

akad antara perusahaan dengan peserta menggunakan akad mudharabah dengan semangat saling menanggung (*takaful*), dan bukan berdasarkan akad pertukaran (*tadabbuli*).

Unsur dalam konsep *al-mudharabah* ini ialah :

- Perusahaan menginvestasikan dan mengusahakan ke dalam proyek dalam bentuk : musyawarah, *murabahah* dan *wadi'ah*
- Menanggung resiko usaha secara bersama-sama dengan prinsip bagi hasil yang telah disepakati.
- Pembagian hasil atas keuntungan dari investasi dilakukan setelah penyelesaian klaim manfaat takaful dari peserta yang mengalami musibah.

Pengelolaan dan Investasinya Tidak bertentangan dengan Syariah Islam

- *Gharar* (ketidakjelasan transaksi)
- *Maysir* (judi / untung-untungan
- Riba

C. Jenis dan Produk Asuransi Syariah

Produk asuransi syariah terdiri dari 3 jenis, yaitu :

1. Takaful Individu.

Produk tabungan dari takaful individu antara lain :

- Takaful Dana Investasi. Merupakan suatu jaminan dana dalam mata uang rupiah maupun dollar Amerika Serikat bagi ahli warisnya jika nasabah meninggal dunia lebih awal ataupun sebagai bekal hari tuanya.
- Takaful Dana Haji. Merupakan suatu perlindungan dana untuk perorangan yang menginginkan dan merencanakan pengumpulan dana dalam mata uang rupiah maupun Dollar Amerika Serikat.
- Takaful Dana Siswa. Merupakan suatu jaminan dana pendidikan sampai sarjana dalam mata uang Rupiah maupun dollar Amerika Serikat.
- Takaful Dana Jabatan. Merupakan suatu jaminan santunan dalam mata uang rupiah maupun dollar Amerika Serikat bagi ahli warisnya jika nasabah meninggal dunia lebih awal ataupun tidak bekerja lagi dalam masa perjanjian.

Produk tabungan dari takaful individu antara lain :

- Takaful al-Khairat Individu. Merupakan suatu jaminan santunan bagi ahli warisnya jika nasabah meninggal dunia dalam masa perjanjian.
- Takaful Kecelakaan Diri Individu. Merupakan suatu jaminan santunan bagi ahli warisnya jika nasabah meninggal dunia akibat kecelakaan dalam masa perjanjian.
- Takaful Kesehatan Individu. Merupakan suatu jaminan dana santunan rawat inap, operasi bagi perorangan jika nasabah sakit dalam masa perjanjian.

2. Takaful Group

Produk takaful group antara lain:

- Tabungan al-Khairat dan Tabungan Haji. Merupakan suatu program bagi karyawan yang ingin menunaikan ibadah haji yang pendanaannya melalui iuran bersama dengan keberangkatan bergilir.
- Tabungan Kecelakaan Siswa. Merupakan suatu jaminan bagi siswa, mahasiswa atau pesertanya dari resiko kecelakaan yang berakibat cacat total tetap maupun sebagian atau meninggal dunia.
- Takaful Wisata dan Perjalanan. Merupakan suatu jaminan bagi peserta biro perjalanan dan wisata / travel ke dalam maupun luar negeri dari resiko cacat total tetap maupun sebagian atau meninggal dunia.
- Takaful Kecelakaan Diri Kumpulan. Merupakan suatu jaminan santunan karyawan pada perusahaan, organisasi atau perkumpulan lainnya.
- Takaful Majlis Ta'lim. Merupakan suatu jaminan pelunasan hutang, jika nasabah meninggal dunia dalam masa perjanjian

3. Takaful Umum

- Takaful Kebakaran. Merupakan suatu perlindungan terhadap kerugian maupun kerusakan pada kebakaran dari sumber percikan api, sambaran petir, ledakan, dan kejatuhan pesawat, maupun bencana alam.
- Takaful Kendaraan Bermotor. Merupakan suatu perlindungan sebagian atau seluruh kendaraan terhadap kerugian maupun kerusakan akibat dari kecelakaan, pencurian serta tanggung jawab hukum pihak ketiga. Untuk kerugian akibat huru-hara, pemogokan umum, serta kecelakaan diri pengemudi dan penumpang akan dikenakan tambahan premi.
- Takaful Rekayasa. Merupakan suatu perlindungan terhadap kerugian maupun kerusakan pada pekerjaan pembangunan. Perlindungan ini meliputi alat-alat, kontruksi mesin /baja serta tanggung jawabpihak ketiga.
- Takaful Pengangkutan. Merupakan suatu perlindungan terhadap kerugian maupun kerusakan barang, pengiriman uang pada pengangkutan baik melalui darat, laut dan udara.
- Takaful Rangka Kapal. Merupakan suatu perlindungan terhadap kerugian maupun kerusakan pada mesin maupun rangka kapal sebagai akibat dari kecelakaan dan musibah lainnya. Untuk kerugian uang tambang, perang dan tanggung gugat dari pihak ketiga akan dikenakan tambahan premi.
- Asuransi Takaful Aneka. Merupakan suatu perlindungan terhadap kerugian maupun kerusakan sebagai akibat dari resiko yang tidak terduga, tidak dapat diperhitungkan pada polis-polis yang ada.

D. Perbedaan Antara Asuransi Syariah dengan Asuransi Konvensional

No	Uraian	Asuransi Konvensional	Asuransi Syariah
1	Akad yang digunakan	Berdasarkan akad jual beli	Berdasarkan akad tolong-menolong
2	Operasional	Dana yang terkumpul dari peserta menjadi milik perusahan Asuransi Perusahaan Asuransi berhak menentukan investasi yang telah diterima Ada dana yang hangus Pembayaran klaim menggunakan dana perusahaan Asuransi	Dana yang terkumpul dari nasabah meru-pakan milik nasabah Perusahaan Asuransi hanya sebagai pengelola (mudharib), bukan pemilik dana Tidak ada dana yang hangus Pembayaran klaim menggunakan dana kebajikan (tabarru) seluruh nasabah yang sejak awal sudah diniatkan untuk keperluan ini
3	Sistem Pengawasan	Tidak ada Dewan Pengawas Syariah	Ada Dewan Pengawas Syariah, sehingga operasional Asuransi syariah tidak menyimpang dari syariah

LEMBAGA BISNIS SYARIAH

PEGADAIAN SYARIAH

4

PEGADAIAN SYARIAH

A. Rukun dan Syarat Transaksi Gadai

Rukun gadai ialah:
1. Ada Ijab dan qabul (shigat)
2. Terdapat orang yang berakad adalah yang menggadaikan (*rahin*) dan yang menerima gadai (*murtahin*)
3. Ada jaminan (*marhun*) berupa barang / harta
4. Utang (*marhun bih*)

Syarat Sah Gadai
1. *Shigat*, *Shigat* tidak boleh terkait dengan masa yang akan dating dan syarat tertentu. Misalnya, jika masa waktu utang telah habis dan belum terbayar, maka *rahn* dapat diperpanjang selama 1 bulan. Jika syarat yang dimaksud justru mendukung berjalannya akad, maka diperbolehkan. Misalnya pihak penerima gadai meminta agar proses akad diikuti 2 orang saksi.
2. Orang yang berakad. Pihak yang berakad harus memiliki kecakapan dalam melakukan tindakan hukum, berakal sehat, sudah baligh serta mampu melaksanakan akad.
3. Barang yang dijadikan pinjaman. a) Harus berupa barang/harta yang nilainya seimbang dengan utang serta dapat dijual; b) Dapat dimanfaatkan serta memiliki nilai; c) Harus spesifik dan jelas; d) Dimiliki oleh orang yang menggadaikan secara syah; e) Tidak tersebar dalam beberapa tempat dan dalam kondisi utuh
4. Utang (*marhun bih*). a) Wajib dikembalikan kepada

murtahin (yang menerima gadai); b) Dapat dimanfaatkan; c) Jumlahnya dapat dihitung

B. Hak dan Kewajiban Pihak yang Berakad

1. Penerima Gadai (*Murtahin*)

Hak :

- Apabila *rahin* tidak dapat memenuhi kewajibannya pada saat jatuh tempo, *murtahin* berhak untuk menjual marhun
- Untuk menjaga keselamatan *marhun*, pemegang gadai berhak mendapatkan penggantian biaya yang dikeluarkan
- Pemegang gadai berhak menahan barang gadai dari rahin, selama pinjaman belum dilunasi

Kewajiban :

- Apabila terjadi sesuatu (hilang ataupun cacat) terhadap *marhun* akibat dari kelalaian, maka *murtahin* harus bertanggung jawab.
- Tidak boleh mengguanakan *marhun* untuk kepentingan pribadi.
- Sebelum diadakan pelelangan *marhun*, harus ada pemberitahuan kepada *rahin*.

2. Pemberi Gadai (*Rahin*)

Hak :

- Setelah pelunasan pinjaman, *rahin* berhak atas barang gadai yang ia serahkan kepada *murtahin*.
- Apabila terjadi kerusakan atau hilangnya barang gadai akibat kelalaian *murtahin*, *rahin* menuntut ganti rugi atas *marhun*.
- Setelah dikurangi biaya pinjaman dan biaya-biaya lainnya, *rahin* berhak menerima sisa hasil penjualan *marhun*.
- Apabila diketahui terdapat penyalahgunaan *marhun* oleh *murtahin*, maka *rahin* berhak untuk meminta *marhun*-nya kembali.

Kewajiban :

- Melunasi pinjaman yang telah diterima serta biaya-biaya yang ada dalam kurun waktu yang telah ditentukan.
- Apabila dalam jangka waktu yang telah ditentukan rahin tidak dapat melunasi pinjamannya, maka harus merelakan penjalan atas marhun miliknya.

C. Akad Perjanjian Transaksi Gadai

Transaksi gadai terdapat 4 akad untuk mempermudah mekanisme perjanjiannya, 4 akad tersebut adalah :

1. Qard al-Hasan

   Akad ini digunakan nasabah untuk tujuan konsumtif. Oleh karena itu nasabah (*rahin*) akan dikenakan biaya perawatan dan penjagaan barang gadaian (*marhun*) kepada pegadaian (*murtahin*)

Ketentuannya :

- Barang gadai hanya dapat dimanfaatkan dengan jalan menjual, seperti emas, elektronik, dll.
- Karena bersifat sosial, maka tidak ada pembagian hasil. Pegadaian hanya diperkenankan untuk mengenakan biaya administrasi kepada rahin.

2. *Mudharabah*

Akad ini diberikan bagi nasabah yang ingin memperbesar modal usahanya atau untuk pembiayaan lain yang bersifat produktif.

Ketentuannya :

- Barang gadai dapat berupa barang bergerak maupun barang tidak bergerak seperti : emas, elektronik, kendaraan bermotor, tanah, rumah, bangunan, dll.
- Keuntungan dibagi setelah dikurangi dengan biaya pengelolaan *marhun*.

3. Ba'i Muqayyadah

Akad ini diberikan bagi nasabah untuk keperluan yang bersifat produktif. Seperti pembelian alat kantor, modal kerja. Dalam hal ini murtahin juga dapat menggunakan akad jual-beli untuk barang atau modal kerja yang diinginkan oleh rahin. Barang gadai adalah barang yang dapat dimanfaatkan oleh rahin maupun murtahin.

4. Ijarah

Obyek dari akad ini adalah pertukaran manfaat tertentu. Bentuknya adalah *murtahin* menyewakan tempat penyimpanan barang.

D. Mekanisme Operasional Pegadaian Syariah

Teknis pelaksanan kegiatan pegadaian syariah adalah sebagai berikut :

1. Jenis barang yang digadaikan.

Bisa berupa perhiasan (emas, perak, intan, mutiara dan sejenisnya); alat-alat rumah tangga, dapur, makan-minum, kebun, dan sejenisnya; kendaraan (sepeda ontel, motor, mobil dan sebagainya).

2. Biaya-biaya.

Biaya administrasi pinjaman (untuk transaksi pinjaman ditetapkan sebesar Rp. 50,- untuk setiap kelipatan pinjaman Rp. 5.000,- Biaya ini hanya dikenakan 1 kali di awal akad)

Jasa simpanan. Besarnya tarif ditentukan oleh :
- Nilai taksiran barang
- Jangka waktu ditetapkan 90 hari dengan
- Perhitungan simpanan setiap kelipatan 5 hari. Berlaku pembulatan ke atas (1 - 4 hari dianggap 5 hari).

Biaya berdasarkan ketentuan barang :

- Perhiasan. Biayanya sebesar Rp. 90,- per 10 hari. Total biaya dilakukan pembulatan Rp. 100 terdekat (0 - 50 dianggap 0;> 51 - 100 dibulatkan Rp. 100,-)
- Barang elektronik, alat rumah tangga. Biayanya sebesar Rp. 95,- per 10 hari.
- Kendaraan bermotor. Biayanya sebesar Rp. 100,- per 10 hari

3. Sistem cicilan atau perpanjangan

Nasabah (*rahin*) dapat melakukan cicilan dengan jangka waktu 4 bulan. Jika belum dapat melunasi dalam waktu tersebut, maka rahin dapat mengajukan permohonan serta menyelesaikan biayanya. Lamanya waktu perpanjangan adalah + 4 bulan. Jika nasabah masih belum dapat mengembalikan pinjamannya, maka marhun tidak dapat diambil.

4. Ketentuan pelunasan pinjaman dan pengambilan barang gadai

Besarnya taksiran (000)	Nilai Taksiran (000)	Biaya Administrasi	Tarif Jasa Simpanan	Kelipatan
100-500	500	5000	45	10
510-1000	>500-1000	6000	225	50
1050-5000	>1000-5000	7500	450	100
5050-10000	>5000-10000	10000	2250	500
10050	>10000	15000	4500	1000

5.Proses pelelangan barang gadai

Pelelangan baru dapat dilakukan jika nasabah (*rahin*) tidak dapat mengembalikan pinjamannya. Teknisnya harus ada pemberitahuan 5 hari sebelum tanggal penjualan. Ketentuan:

- Untuk *marhun* berupa emas ditetapkan margin sebesar 2% untuk pembeli.
- Pihak pegadaian melakukan pelelangan terbatas
- Biaya penjualan sebesar 1% dari hasil penjualan, biaya pinjaman 4 bulan, sisanya dikembalikan ke nasabah (rahin)
- Sisa kelebihan yang tidak diambil selama 1 tahun akan diserahkan ke baitul maal.

E. Jasa dan Produk Pegadaian Syariah

Layanan jasa serta produk yang ditawarkan oleh pegadaian syariah adalah sebagai berikut :

1. Pemberian pinjaman atau pembiayan atas dasar hukum gadai. Syarat, harus terdapat jaminan berupa barang bergerak seperti emas, elektronik, dll. Besarnya pemberian pinjaman ditentukan oleh pegadaian, besarnya akan sangat tergantung oleh nilai dan jumlah barang yang digadaikan.
2. Penaksiran nilai barang. Jasa in diberikan bagi mereka yang mengiginkan informasi tentang taksiran barang yang berupa emas, perak dan berlian. Biaya yang dikenakan adalah ongkos penaksiran barang.
3. Penitipan barang (ijarah). Barang yang dapat dititipkan antara lain : sertifikat motor, tanah, ijazah. Pegadaian

akan mengenakan biaya penitipan bagi nasabahnya.

4. *Gold counter.* Merupakan fasilitas penjualan emas yang memiliki sertifikat jaminan sebagai bukti kualitas dan keasliannya.

F. Perbedaan Teknis Antara Pegadaian Syariah dengan Pegadaian Konvensional

No	Pegadaian Konvensional	Pegadaian Syariah
1	Biaya administrasi berdasarkan barang	Biaya administrasi berupa prosentase yang didasarkan pada golongan barang
2	1 hari dihitung 5 hari	1 hari dihitung 5 hari
3	Jasa simpan berdasarkan simpanan	Sewa modal berdasaarkan uang pinjaman
4	Bila pinjaman tidak dilunasi, barang jaminan akan dijual kepada masyarakat	Bila pinjaman tidak dilunasi, barang jaminan dilelang kepada masyarakat
5	Uang pinjaman 90 persen dari taksiran	Uang pinjaman untuk golongan A 92%, sedangkan untuk golongan BCD 88-86%
6	Penggolongan nasabah D-K-M-I-L	Penggolongan nasabah P-N-I-D-L
7	Jasa simpanan dihitung dengan konstanta x taksiran	Sewa modal dihitung dengan persentase x uang pinjaman
8	Maksimal jangka waktu 3 bulan	Maksimal jangka waktu 3 bulan
9	Kelebihan uang hasil dari penjualan barang tidak diambil oleh nasabah, diserahkan kepada Lembaga ZIS	Kelebihan uang hasil lelang tidak diambil oleh nasabah, tetapi menjadi milik pegadaian

LEMBAGA BISNIS SYARIAH

BAITUL MAAL WA TAMWIL (B M T)

5

BAITUL MAAL WA TAMWIL

A. Pengertian

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) atau Balai Usaha Mandiri Terpadu, adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuhkembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang *salaam* : keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan.

B. Asas dan Prinsip Dasar

BMT didirikan dengan berasaskan pada masyarakat yang salaam, yaitu penuh keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.

Prinsip Dasar BMT, adalah :

1. *Ahsan* (mutu hasil kerja terbaik), *thayyiban* (terindah), *ahsanu 'amala* (memuaskan semua pihak), dan sesuai dengan nilai-nilai *salaam* : keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.
2. *Barokah*, artinya berdayaguna, berhasilguna, adanya

penguatan jaringan, transparan (keterbukaan), dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada masyarakat.
3. *Spiritual communication* (penguatan nilai *ruhiyah*).
4. Demokratis, partisipatif, dan *inklusif*.
5. Keadilan sosial dan kesetaraan jender, non-diskriminatif.
6. Ramah lingkungan.
7. Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya lokal, serta keanekaragaman budaya.
8. Keberlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan lembaga masyarakat lokal.

C. Sifat, Peran, dan Fungsi

BMT bersifat terbuka, *independen*, tidak partisan, berorientasi pada pengembangan tabungan dan pembiayaan untuk mendukung bisnis ekonomi yang produktif bagi anggota dan kesejahteraan sosial masyarakat sekitar, terutama usaha mikro dan fakir miskin.

Peran BMT di masyarakat, adalah sebagai :
1. Motor penggerak ekonomi dan sosial masyarakat banyak.
2. Ujung tombak pelaksanaan sistem ekonomi syariah.
3. Penghubung antara kaum *aghnia* (kaya) dan kaum *dhu'afa* (miskin).
4. Sarana pendidikan informal untuk mewujudkan prinsip hidup yang *barakah, ahsanu 'amala,* dan *salaam* melalui *spiritual communication* dengan dzikir *qalbiyah ilahiah*.

Fungsi BMT di masyarakat, adalah untuk :

1. Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus, dan pengelola menjadi lebih profesional, salaam (selamat, damai, dan sejahtera), dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha (beribadah) menghadapi tantangan global.
2. Mengorganisir dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat termanfaatkan secara optimal di dalam dan di luar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak.
3. Mengembangkan kesempatan kerja.
4. Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk-produk anggota.
5. Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga-lembaga ekonomi dan sosial masyarakat banyak.

D. Pendiri BMT

BMT dapat didirikan oleh :

1. Sekurang-kurangnya 20 (dua puluh) orang.
2. Satu pendiri dengan lainnya sebaiknya tidak memiliki hubungan keluarga vertikal dan horizantal satu kali.
3. Sekurang-kurangnya 70 % anggota pendiri bertempat tinggal di sekitar daerah kerja BMT.
4. Pendiri dapat bertambah dalam tahun-tahun kemudian jika disepakati oleh rapat para pendiri.

E. Permodalan BMT

Modal BMT, terdiri dari :

1. Simpanan Pokok (SP) yang ditentukan besarnya sama besar untuk semua anggota.
2. Simpanan Pokok Khusus (SPK), yaitu simpanan pokok yang khusus diperuntukkan untuk mendapatkan sejumlah modal awal sehingga memungkinkan BMT melakukan persiapan-persiapan pendirian dan memulai operasinya. Jumlahnya dapat berbeda antar anggota pendiri.

Pada pendirian BMT, para pendiri dapat bersepakat agar dalam waktu 4 (empat) bulan sejak disepakati dapat terkumpul uang sejumlah :

- Minimal Rp 75 juta untuk wilayah JABOTABEK.
- Minimal Rp 50 juta untuk wilayah ibukota propinsi.
- Minimal Rp 30 juta untuk wilayah ibukota kabupaten/kota.
- Minimal Rp 20 juta untuk wilayah ibukota kecamatan.
- Minimal Rp 15 juta untuk daerah pedesaan.

F. Status BMT

Status BMT ditentukan oleh jumlah aset yang dimiliki sebagai berikut :

1. Pada awal pendiriannya hingga mencapi aset lebih kecil dari Rp 100 juta, BMT adalah Kelompok Swadaya Masyarakat yang berhak meminta/mendapatkan Sertifikat Kemitraan dari PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil).

2. Jika BMT telah memiliki aset Rp 100 juta atau lebih, maka BMT diharuskan melakukan proses pengajuan Badan Hukum kepada notaris setempat, antara lain dapat berbentuk :
    - Koperasi Syariah (KOPSYAH)
    - Unit Usaha Otonom Pinjam Syariah dari KSP (Koperasi Simpan Pinjam), KSU (Koperasi Serba Usaha), KUD (Koperasi Unit Desa), Kopontren (Koperasi Pondok Pesantren), atau Koperasi lainnya yang beroperasi otonom termasuk pelaporan dan pertanggung jawabannya.

G. Anggota BMT

Anggota BMT, terdiri dari :

1. Anggota pendiri BMT, yaitu anggota yang membayar simpanan pokok, simpanan wajib, dan simpanan-simpanan pokok khusus minimal 4 % dari jumlah modal awal BMT yang direncanakan.
2. Anggota biasa, yaitu anggota yang membayar simpanan pokok dan simpanan wajib.
3. Calon anggota, yaitu mereka yang memanfaatkan jasa BMT tetapi belum melunasi simpanan pokok dan simpanan wajib.
4. Anggota kehormatan, yaitu anggota yang mempunyai kepedulian untuk ikut serta memajukan BMT baik moril maupun materiil tetapi tidak bisa ikut serta secara penuh sebagai anggota BMT.

H. Cara Kerja BMT

Cara kerja BMT adalah sebagai berikut :

1. Pendamping atau beberapa pemrakarsa yang mengetahui tentang BMT, menyampaikan dan menjelaskan ide atau gagasan ini kepada rekan-rekannya sebagai upaya untuk menarik beberapa orang sebagai pemrakarsa awal hingga mencapi lebih dari 20 (dua puluh) orang.
2. Dua puluh orang atau lebih tersebut kemudian menyepakati pendirian BMT di desa, kecamatan, pasar, atau mesjid dan bersepakat mengumpulkan modal awal pendirian BMT.
3. Modal awal kemudian ditentukan sesuai dengan kesepakatan bersama (tidak harus sama jumlahnya antara pemrakarsa, hingga mencapai jumlah yang telah ditentukan untuk pendirian sebuah BMT.
4. Pemrakarsa membuat rapat untuk memilih pengurus BMT.
5. Pengurus BMT kemudian merapatkan dan merekrut pengelola/manajemen BMT dari lingkungan tersebut yang memiliki sifat siddiq, tabligh, amanah, fathonah dan benar-benar menguasai visi, misi, tujuan, dan usaha-usaha BMT, serta memiliki keinginan keras dan dengan sepenuh hati untuk mengembangkan BMT.
6. Pengurus BMT menghubungi PINBUK setempat untuk memberikan pelatihan kepada calon pengelolan/ manajemen BMT tersebut (umumnya 2 minggu pelatihan dan magang).
7. Pengelola yang telah diberi pelatihan kemudian membuka kantor dan menjalankan BMT, dengan giat menggalakkan simpanan masyarakat dan memberikan pembiayaan pada usaha mikro dan kecil di sekitarnya.

8. Pembiayaan pada usaha mikro dilakukan dengan menerapkan sistem bagi hasil yang disampaikan sesuai dengan akad yang telah disepakati.
9. Hasil bagi hasil ini kemudian digunakan oleh para pengelola untuk membayar honor para pengelola dan membayar kegiatan operasional BMT.
10. Hasil bagi hasil juga digunakan untuk membayar bagi hasil kepada penyimpan dana, diupayakan agar nilai bagi hasil yang diperoleh para penyimpan dana bisa lebih besar dari bunga bank konvensional.

I. Pendampingan BMT

Pendampingan adalah pendekatan pemberdayaan ekonomi masyarakat miskin dan usaha mikro khususnya para fakir miskin yang dilaksanakan melalui Kelompok Usaha Muamalat (Pokusma) yang merupakan implementasi Program *Grameen Bank Bangladesh* dan *Amanah Ikhtiar Malaysia*, dilaksanakan dengan sistem bagi hasil.

Kegiatan pendampingan Pokusma, antara lain :

- Pendampingan usaha mikro dan kecil dengan memberikan pembiayaan, mendorong tabungan, pelatihan, dan pengembangan jaringan usaha.
- Penggalangan simpanan untuk menolong diri sendiri dan sesama pengusaha mikro.

Kegiatan pendampingan Pokusma yang dilakukan oleh PINBUK, mencakup :

1. Pengembangan Sumber Daya Insani.
2. Pelatihan dengan penekanan peningkatan etos kerja dan

disiplin.
3. Pelatihan dan bimbingan usaha.
4. Pembiayaan usaha.
5. Pengembangan jaringan usaha.
6. Penguatan Ruhiyah melalui Zikir Qalbiyah Ilahiyah (ZQI)

Pendampingan Pokusma dapat dilakukan oleh :
- Koperasi
- BMT
- LSM (Lembaga Swadaya Masyarakat)
- KSM (Kelompok Swadaya Masyarakat)
- Perhimpunan masyarakat lainnya.

J. Kesehatan BMT

Tingkat kesehatan BMT adalah ukuran kinerja dan kualitas BMT dilihat dari faktor-faktor yang mempengaruhi kelancaran, keberhasilan, dan keberlangsungan usaha BMT, baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang.

Sebuah BMT perlu diketahui tingkat kesehatannya, karena BMT merupakan sebuah lembaga keuangan pendukung kegiatan ekonomi rakyat. BMT yang sehat akan :
1. Aman
2. Dipercaya
3. Bermanfaat

Aspek kesehatan BMT dapat dilihat dari :
1. Apek Jasadiyah, yang meliputi
   a. Kinerja keuangan
      BMT mampu melakukan penggalangan, pengaturan, penyaluran, dan penempatan dana dengan baik, teliti,

hati-hati, cerdik, dan benar, sehingga berlangsung kelancaran arus pendanaan dalam pengelolaan kegiatan usaha BMT dan akan meningkatkan keuntungan secara berkelanjutan.

b. Kelembagaan dan manajemen

BMT memiliki kesiapan untuk melakukan operasinya dilihat dari sisi kelengkapan legalitas, aturan-aturan, dan mekanisme organisasi dalam perencanaan, pelaksanaan, pendampingan dan pengawasan, SDM, permodalan, sarana, dan prasarana kerja.

2. Aspek Ruhiyah, yang meliputi :

a. Visi dan misi BMT

Pengelola, pengurus, dan pengawas syariah, dan seluruh anggotanya memiliki kemampuan dalam mengaplikasikan visi dan misi BMT.

b. Kepekaan sosial

Pengelola, pengurus, dan pengawas syariah, dan seluruh anggotanya memiliki kepekaan yang tajam dan dalam, responsif, proaktif, terhadap nasib para anggota dan nasib (kualitas hidup) warga masyarakat di sekitar BMT tersebut.

c. Rasa memiliki yang kuat

Pengelola, pengurus, dan pengawas syariah, dan seluruh anggota serta masyarakat sekitar memiliki kepedulian untuk memelihara keberlangsungan hidup BMT sebagai sarana ibadah.

d. Pelaksanaan prinsip-prinsip syariah

Pengelola, pengurus, dan pengawas syariah, dan seluruh anggota memberlakukan aturan dan implementasi operasional BMT sesuai dengan syariah.

***

LEMBAGA BISNIS SYARIAH

PENGAWASAN SYARIAH

6

PENGAWASAN SYARIAH

A. Dewan Syariah Nasional

Dewan Syariah merupakan sebuah lembaga yang berperan dalam menjamin ke-Islaman keuangan syariah di seluruh dunia. Di Indonesia, peran ini dijalankan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tahun 1998 dan dikukuhkan oleh SK Dewan Pimpinan MUI No. Kep-754/MUI/II/1999 tanggal 10 Februari 1999.

1. Tugas dan Wewenang

Tugas :

- Menumbuhkembangkan penerapan nilai-nilai syariah dalam kegiatan perekonomian pada umumnya dan sektor keuangan pada khususnya, termasuk usaha bank, asuransi, dan reksa dana.
- Mengeluarkan fatwa atas produk dan jasa keuangan syariah.

Wewenang :

- Mengeluarkan fatwa yang mengikat DPS pada masing-masing lembaga keuangan syariah dan menjadi dasar tindakan hukum pihak terkait.
- Mengeluarkan fatwa yang menjadi landasan bagi ketentuan/peraturan yang dikeluarkan oleh instansi yang berwenang seperti Departemen Keuangan dan BI.

- Memberikan rekomendasi dan atau mencabut rekomendasi nama-nama yang akan duduk sebagai DPS pada suatu lembaga keuangan syariah.
- Mengundang para ahli untuk menjelaskan suatu masalah yang diperlukan dalam pembahasan ekonomi syariah termasuk otoritas moneter/lembaga keuangan dalam dan luar negeri.
- Memberikan peringatan kepada lembaga keuangan syariah untuk menghentikan penyimpangan dari fatwa yang telah dikeluarkan oleh DSN.
- Mengusulkan kepada instansi yang berwenang untuk mengambil tindakan apabila peringatan tidak diindahkan.

2. Mekanisme Kerja

Mekanisme Kerja :

- DSN mengesahkan rancangan fatwa yang diusulkan oleh Badan Pelaksana Harian DSN
- DSN melakukan rapat pleno paling tidak satu kali dalam tiga bulan, atau bilamana diperlukan.
- Setiap tahunnya membuat suatu pernyataan yang dimuat dalam laporan tahunan (annual report) bahwa lembaga keuangan syariah yang bersangkutan telah/tidak memenuhi segenap ketentuan syariah sesuai dengan fatwa yang dikeluarkan oleh DSN.

B. Dewan Pengawas Syariah

Berdasarkan Surat Keputusan DSN No. 3 tahun 2000, dijelaskan bahwa Dewan Pengawas Syariah (DPS) adalah

bagian dari Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang bersangkutan, dimana penempatannya atas persetujuan DSN.

Fungsi DPS

Fungsi DPS antara lain:
1. Melakukan pengawasan secara periodik pada LKS yang berada di bawah pengawasannya.
2. Berkewajiban mengajukan usul-usul pengembangan LKS kepada pimpinan lembaga yang bersangkutan dan kepada DSN.
3. Melaporkan perkembangan produk dan operasional LKS yang diawasinya kepada DSN sekurang-kurangnya 2 (dua) kali dalam 1 (satu) tahun anggaran.
4. Merumuskan permasalahan-permasalahan yang memerlukan pembahasan DSN.

Struktur DPS

DPS mempunyai struktur sebagai berikut:
1. Kedudukan DPS dalam struktur perusahaan berada setingkat dengan fungsi komisaris sebagai pengawas direksi.
2. Jika fungsi komisaris adalah pengawas dalam kaitan dengan kinerja manajemen, maka DPS melakukan pengawasan kepada manajemen dalam kaitan dengan implementasi sistem dan produk-produk agar tetap sesuai dengan syariah Islam.
3. Bertanggung jawab atas pembinaan akhlak seluruh karyawan berdasarkan sistem pembinaan ke-Islaman yang telah diprogramkan setiap tahunnya.
4. Ikut mengawasi pelanggaran nilai-nilai Islam di lingkungan

perusahaan tersebut..
5. Bertanggung jawab atas seleksi syariah karyawan baru yang dilaksanakan oleh Biro Syariah

Keanggotaan DPS

Keanggotaan DPS bersifat sebagai berikut:
1. Setiap LKS harus memiliki setidaknya tiga orang anggota DPS.
2. Salah satu dari jumlah tersebut ditetapkan sebagai ketua.
3. Masa tugas keanggotaan DPS adalah 4 (empat) tahun dan akan mengalami pergantian antar waktu apabila meninggal dunia, minta berhenti, diusulkan oleh LKS yang bersangkutan, atau telah merusak citra DSN.

Mekanisme Kerja

Mekanisme Kerja yang dilakukan oleh DPS, yaitu :
1. DPS melakukan pengawasan secara periodik pada lembaga keuangan syariah yang berada di bawah pengawasannya.
2. DPS berkewajiban mengajukan usul-usul pengembangan lembaga keuangan syariah kepada pimpinan lembaga yang bersangkutan dan kepada DSN.
3. DPS melaporkan perkembangan produk dan operasional lembaga keuangan syariah yang diawasinya kepada DSN sekurang-kurangnya dua kali dalam satu tahun anggaran.
4. DPS merumuskan permasalahan-permasalahan yang memerlukan pembahasan DSN.

LEMBAGA BISNIS SYARIAH

PEMASARAN SYARIAH

7

PEMASARAN SYARIAH

A. Pengertian

Pemasaran yang bagi kebanyakan orang masih diidentikkan dengan penjualan, menurut William J. Stanton merupakan suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial, sementara penjualan hanyalah salah satu dari fungsi pemasaran tersebut.

Para pakar pemasaran di Amerika, dari organisasi profesional pemasaran, menjelaskan bahwa Manajemen Pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanan konsepsi, penentuan harga, promosi, dan pendistribusian barang, jasa, dan ide untuk menciptakan pertukaran dengan kelompok yang dituju, dimana proses ini dapat memuaskan pelanggan dan tujuan perusahaan.

Di Indonesia seorang pakar pemasaran, Hermawan Kartajaya, mendefinisikan pemasaran sebagai sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarah pada proses penciptaan, penawaran, dan perubahan nilai (*value*) dari satu inisiator kepada *stakeholders*-nya.

Merujuk pada pendapat para pakar pemasaran dunia dan firman Allah swt : “Sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang

yang bersyarikat (berbisnis) itu sebagian dari mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain, kecuali orang beriman dan mengerjakan amal saleh, dan amat sedikit mereka itu" (QS Shaad [38] : 24); "Hai orang-orang yang beriman! Penuhilah akad-akad (perjanjian-perjanjian) itu."(QS Al-Maidah [5] : 1)

serta Sabda Nabi :
"Allah berfirman, aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersyarikat selama salah satu pihak tidak mengkhianati pihak yang lain. Jika salah satu pihak berkhianat, aku keluar dari mereka." (HR Abu Dawud dan Abu Hurairah)

Sehingga M. Syakir Sula, menyimpulkan bahwa pemasaran syari'ah merupakan sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan values dari satu inisiator kepada *stakeholders*-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah dalam Islam.

B. *Wakalah* = Pemasaran

Wakalah secara bahasa berarti perlindungan (*Al Hafidz*), pencukupan (*Al Kifayah*), tanggungan (*Al dhaman*), atau pendelegasian.

Wakalah secara istilah menurut Abdurrahman Al Jaziri dalam kitab Fiqh *'Ala al-Madzahib al-Arba'ah*, adalah tindakan seseorang mewakilkan dirinya kepada orang lain untuk melakukan tindakan-tindakan yang merupakan haknya yang tindakan itu tidak dikaitkan dengan tindakan setelah mati.

Selanjutnya, *Wakalah* yang akan dibahas adalah yang berkaitan dengan pelimpahan wewenang dari seseorang kepada orang lain dalam mengurusi pemasaran dalam suatu perusahaan yang meliputi strategi pemasaran, taktik pemasaran, dan peningkatan value pemasaran.

Landasan hukum *Wakalah*, bersumber dari :

1. Al-Qur'an

Allah SWT berfirman : "Maka, kirimlah seorang hakim laki-laki dan seorang hakim dari keluarga wanita" (QS An-Nisa' [4] : 35); "...Maka, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercaya itu menunaikan amanatnya dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya..." (QS Al-Baqarah [2] : 283); "Dan tolong-menolonglah dalam (mengerjakan) kebajikan dan taqwa, dan janganlah tolong-menolong dalam (mengerjakan) dosa dan pelanggaran" (QS Al-Maidah [5] : 2)

2. Hadis Nabi

Dari Hadis Riwayat Bukhari dari Abu Hurairah dikatakan bahwa "Seorang laki-laki datang kepada Nabi Muhammad SAW untuk menagih hutang kepada beliau dengan cara kasar, sehingga para sahabat berniat untuk 'menanganinya'. Kemudian beliau bersabda : 'Biarkan dia, sebab pemilik hak berhak untuk berbicara', lalu sabdanya : 'Berikanlah (bayarkanlah) kepada orang ini unta umur setahun seperti untanya (yang dihitung itu)'. Mereka menjawab 'kami tidak mendapatkannya kecuali yang lebih tua'. Rasulullah kemudian bersabda : 'Berikanlah kepadanya. Sesungguhnya orang yang paling baik di dalam membayar". (HR. Bukhari dari Abu Hurairah).

3. *Ijma*

Wakalah dipandang sebagai sunnah, karena termasuk jenis *ta'awun* (tolong-menolong) atas dasar kebaikan dan taqwa, seperti yang diperintahkan dalam Al-Qur'an dan Hadis Nabi.

4. *Fiqih*

Kaidah ushul menyatakan bahwa *'al-ashlu fi al mu'amalati al ibahah illa an yadulla daliilun 'ala tahriimiha'*, yang berarti bahwa pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan keculi ada dalil yang mengharamkannya.

Rukun *Wakalah* yang harus dipenuhi, adalah :

1. Ijab dan qabul
2. *Muwakkil* (yang mewakilkan), syaratnya :
   - Pemilik sah yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang ia wakilkan.
   - *Mukallaf* atau anak *mumayyiz* dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermanfaat baginya seperti mewakilkan untuk menerima hibah (hadiah) atau sedekah.
3. *Wakil* (yang mewakili), syaratnya :
   - Tidak cacat hukum.
   - Mampu mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya.
   - Merupakan orang yang diberi amanat.
4. Hal-hal yang diwakilkan, syaratnya :
   - Diketahui dengan jelas oleh orang yang mewakili.
   - Tidak bertentangan dengan syari'ah Islam.
   - Dapat diwakilkan menurut syari'ah Islam.

Sebuah *Wakalah* dapat menjadi batal disebabkan beberapa hal, yakni :

1. Salah satu pihak yang telah melakukan akad wafat atau gila.
2. Maksud atau pekerjaan yang terkandung dalam akad telah usai pelaksanaannya atau dihentikan.
3. Diputusnya akad.
4. Hilangnya kekuasaan wakil dari hak pemberi kuasa atas sesuatu objek yang dikuasakan.

C. Profil Ideal Marketer Syariah

Nabi bersabda “berdaganglah kamu, sebab lebih dari sepuluh baian dari kehidupan, sembilan diantaranya dihasilkan dari berdagang”. Perdagangan memang memiliki kedudukan yang lebih tinggi dibanding industri, pertanian, dan jasa. Perdagangan telah banyak menghantarkan orang untuk menjadi kaya raya dan menghantarkan suatu bangsa untuk dapat menguasai beberapa belahan dunia.

Dalam perspektif ekonomi Islam, seorang pedagang atau *marketer* haruslah memiliki modal dasar, diantaranya :

1. Bertanggung jawab

   Allah SWT berfirman : ”...Kemudian, kamu pasti akan ditanyai pada hari itu tentang kenikmatan (yang kamu megah-megahkan) di dunia....”
   (QS Al-Kautsar [108] : 8)

   Maka seorang *marketer* yang ideal hendaknya ia mampu untuk menunaikan kewajibannya dan bertanggung jawab tidak hanya kepada sesamanya melainkan juga

kepada Allah SWT. Dengan begitu ia akan menjadi pribadi yang berguna, taat kepada Allah SWT dan pekerja yang bertanggung jawab di masyarakat.

2. Mandiri

   Allah SWT berfirman : "...Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum, sehingga kaum itu mengubah keadaannya sendiri...."
   (QS Al-Ra'd [13] : 11)

   Maka seorang *marketer* yang ideal hendaknya tidak menggantungkan nasibnya pada belas kasihan orang lain selain pada kemandiriannya dalam bekerja.

3. Kreatif

   Allah SWT berfirman : "...Maka menyebarlah kamu sekalian di muka bumi dan carilah keutamaan Allah...." (QS Al-Jumu'ah [62] : 10)

   Maka seorang *marketer* yang ideal hendaknya tidak pernah kehabisan akal dalam mengarungi kehidupan ini, terutama dalam menghadapi para pesaing bisnisnya. Kegagalan dalam salah satu usaha akan memacu kreatifitas berkarya dalam bentuk dan cara yang lain.

4. Mampu mengambil pelajaran dari pengalaman

   Allah SWT berfirman : "...Dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat) ...." (QS Al-Hasyr [59] : 18)

   Maka seorang *marketer* yang ideal hendaknya selalu menjadikan kegagalan maupun kesuksesan yang telah diperolehnya sebagai guru yang paling baik dalam

memberikan pembelajaran untuk mengambil langkah dan strategi yang tepat di masa yang akan datang.

5. Selalu optimis dan tidak pernah putus asa

   Allah SWT berfirman : "Dan jangan kamu berputus asa dari rahmat Allah. Sesungguhnya tiada berputus asa dari rahmat Allah selain orang-orang kafir." (QS Yusuf [12] : 87)

   Maka seorang marketer yang ideal hendaknya selalu memiliki sikap optimisme, sehingga muncul dalam dirinya kesungguhan tekad dalam berusaha dan akan menjadi pendorong disaat menemui kegagalan.

6. Jujur dan dapat dipercaya

   Seorang *marketer* yang ideal hendaknya selalu mengutamakan sikap jujur dan dapat dipercaya karena hal inilah yang akan jadi penentu seseorang sukses dalam memperoleh kebahagiaan.

7. Sabar dan tidak panik

   Seorang *marketer* yang ideal hendaknya selalu sabar dan tidak panik manakala menemui kegagalan, melainkan ia selalu yakin dan percaya akan pertolongan Allah SWT yang Maha Pengasih dan Penyayang.

Hal-hal yang harus dilakukan oleh seorang *marketer* ideal, adalah :

1. Selalu jujur, tidak mempraktikkan kebohongan dan penipuan
2. Tegas dalam timbangan dan takaran
3. Rendah hati dan bertutur kata sopan
4. Adil terhadap semua pelanggan
5. Memberikan pelayanan yang memuaskan kepada semua pelanggan
6. Berkompetisi dengan sportif
7. Mengutamakan tolong-menolong
8. Menentukan harga dengan adil
9. Profesional. Qawi (Kuat), Itqan (Sempurna), Jahada (Sungguh-sungguh)
10. Saling menghormati dan menghindari buruk sangka
11. Senang memberi hadiah dalam rangka meningkatkan ukhuwah Islamiyah dan tidak mengandung unsur *riswah* (suap)

Transaksi yang harus dihindari oleh seorang *marketer* ideal, diantaranya :

1. *Gharar atau Taghrir* (Ketidakpastian) dalam kuantitas, kualitas, harga, dan waktu penyerahan.
2. Tadlis (Perdagangan dengan penipuan) dalam kuantitas, kualitas, harga, dan waktu penyerahan.
3. Menimbun barang untuk menaikkan harga
4. Menjual barang hasil curian dan korupsi
5. Transaksi *najasy* (iklan dan promosi palsu)
6. Mengingkari perjanjian
7. Banyak bersumpah untuk meyakinkan pembeli
8. Mempermainkan harga
9. Bersifat memaksa dan menekan
10. Mematikan pedagang kecil

11. Melakukan *monopoly's rent seeking* atau ikhtikar (Mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan cara menjual sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi)
12. Menjual sesuatu yang hukumnya haram
13. Melakukan *riswah* (sogok)
14. *Tallaqi Rukban* (aktivitas yg dilakukan oleh para tengkulak.

LEMBAGA BISNIS SYARIAH

KUTIPAN
FATWA MUI
& MUHAMMADIIYAH

KUTIPAN FATWA MUI NO.1 TAHUN 2004 TENTANG BUNGA

Pertama : Pengertian Bunga dan Riba

1. Bunga adalah tambahan yang dikenakan dalam transaksi pinjaman uang (*al-qardh*) yang diperhitungkan dari pokok pinjaman tanpa mempertimbangkan pemanfaatan/hasil pokok tersebut, berdasarkan tempo waktu, diperhitungkan secara pasti di muka, dan pada umumnya berdasarkan persentase.
2. Riba adalah tambahan (*ziyadah*) tanpa imbalan yang terjadi karena penangguhan dalam pembayaran yang diperjanjikan sebelumnya. Dan inilah yang disebut riba *nasi'ah*.

Kedua : Hukum Bunga

1. Praktek pembungaan uang saat ini telah memenuhi kriteria riba yang terjadi pada zaman Rasulullah Saw, yakni riba nasi'ah. Dengan demikian, praktek pembungaan uang ini termasuk salah satu bentuk riba, dan riba haram hukumnya.
2. Praktek pembungaan tersebut hukumnya adalah haram,

baik dilakukan oleh bank, asuransi, pasar modal, pegadaian, koperasi, dan lembaga keuangan lainnya maupun dilakukan oleh individu.

Ketiga : Bermuamalah dengan Lembaga Keuangan Konvensional

1. Untuk wilayah yang sudah ada kantor/jaringan Lembaga Keuangan Syari'ah dan mudah dijangkau, tidak dibolehkan melakukan transaksi yang didasarkan kepada perhitungan bunga.
2. Untuk wilayah yang belum ada kantor/jaringan Lembaga Keuangan Syari'ah diperbolehkan melakukan kegiatan transkasi di lembaga keuangan konvensional berdasarkan prinsip darurat/hajat.

Jakarta, 05 Dzulhijjah 1424 H
24 Januari 2004

MAJELIS ULAMA INDONESIA
KOMISI FATWA,

Ketua	Sekretaris
K.H. Ma'ruf Amin	Drs. Hasanudin, M.Ag

KUTIPAN
MAJELIS TARJIH DAN TAJDID
PP MUHAMMADIYAH
NO.8 TAHUN 2006

1. Ekonomi Islam adalah sistem ekonomi yang berbasiskan nilai-nilai syariah antara lain berupa keadilan, kejujuran, bebas bunga dan memiliki komitmen terhadap peningkatan kesejahteraan bersama.
2. Untuk tegaknya ekonomi Islam, Muhammadiyah sebagai gerakan dakwah Islam amar ma'ruf nahi munkar dan tajdid, perlu terlibat secara aktif dalam mengembangkan dan mengadvokasi ekonomi Islam dalam kerangka kesejahteraan bersama.
3. Bunga adalah riba karena (1) Merupakan tambahan atas pokok modal yang dipinjamkan, padahal Allah berfirman "...dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba) maka bagimu pokok hartamu." (2) Tambahan itu bersifat mengikat dan diperjanjikan sedangkan yang bersifat sukarela dan tidak diperjanjikan tidak termasuk riba.
4. Lembaga Keuangan Syariah diminta untuk terus meningkatkan kesesuaian operasionalisasinya dengan prinsip-prinsip syariah.
5. Menghimbau kepada seluruh jajaran dan warga Muhammadiyah serta umat Islam secara umum agar bermuamalat sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, dan bilamana menemui kesukaran dapat berpedoman kepada

kaidah ”Suatu hal bilamana mengalami kesulitan diberi kelapangan” dan ”kesukaran membawa kemudahan.”

6. Umat Islam pada umunya dan warga Muhammadiyah pada khususnya agar meningkatkan apresiasi terhadap ekonomi berbasis prinsip syariah dan mengembangkan budaya ekonomi berlandaskan nilai-nilai syariah.
7. Agar fatwa ini disebarluaskan untuk dimaklumi adanya.
8. Segala sesuatu akan ditinjau kembali sebagaimana mestinya apabila di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam fatwa ini.

Difatwakan di Yogyakarta
Pada tanggal 1 Jumadil Akhir 1427 H
Bertepatan dengan tanggal 27 Juni 2006 M

Ketua	Sekretaris
Prof. Dr. H. Syamsul Anwar, MA	Drs. H. Dahwan, M.Si

***